

Setzen Sie Impulse für den Vertrieb

Neue Perspektiven für Ihre Vertriebskarriere in der Logistik



my LOG consult
Recruiting Partner

Personal- und Unternehmensberatung für Logistik - Supply Chain Management - Materialfluss - E-Commerce

Seit mehr als 15 Jahren sind wir ein etabliertes Beratungsunternehmen für operatives und strategisches Personalmanagement mit den Schwerpunkten Personalrekrutierung und Employer Branding.

Im Auftrag eines Kunden suchen wir einen

Head of Sales (m/w)

mit dem Schwerpunkt Logistik und Transport
für einen global agierender Logistikdienstleister

Unser Kunde

Unser Auftraggeber ist eine international agierende Logistikgruppe mit weltweit ca. 10.000 Mitarbeitern und über 300 Standorten. Der Schwerpunkt der Dienstleistungen liegt im Bereich der integrierten Logistiklösungen mit dem Schwerpunkt Warehouse Management. Darüber hinaus bestimmen die internationalen Landverkehre, sowie die See- und Luftfracht die weiteren Dienstleistungen. Zu den Kunden gehören internationale renommierte Unternehmen aus dem Bereich der produzierenden Industrie, dem High-Tech Segment oder der Fashion- und Retail-Branche. Mit der Zuständigkeit für die Landesorganisationen in Deutschland, Österreich und der Schweiz suchen wir den Head of Sales (m/w) für alle Transport- und Logistikdienstleistungen mit starker strategischer und vertrieblicher Fokussierung. Der Dienstsitz richtet sich nach Ihren persönlichen Präferenzen.

Das können Sie als Head of Sales umsetzen

Sie sind im Wesentlichen verantwortlich für die Entwicklung der Vertriebsstrategie und deren Umsetzung in den Landesgesellschaften. Dabei berücksichtigen Sie die global definierten strategischen Zielsetzungen der Unternehmenszentrale. In enger Zusammenarbeit mit den Landesorganisationen analysieren Sie die Industriemärkte im Hinblick auf mögliche logistische Dienstleistungsangebote und entwickeln entsprechende Business Cases. Sie sind verantwortlich für die Budgetplanung, die laufenden Forecasts und die Zielerreichung. Ein Team mit hoch motivierten Mitarbeitern aus den Bereichen Key-Account-Management, Tradelane-Management und dem Flächenvertrieb unterstützt Sie bei der Zielerreichung. Der Flächenvertrieb ist in einer klassischen Matrixorganisation abgebildet. Sie berichten direkt an den Regionalen Managing Direktor.

Kriterien für Ihren Erfolg

Aufgrund Ihrer langjährigen Erfahrung in einer vergleichbaren Position im Vertrieb, Business Development oder Key-Account Management bei einem Logistikdienstleister wissen Sie, welche fachlichen Expertisen für die Gestaltung strategischer Ziele und zur Kundengewinnung notwendig sind. Ihr Schwerpunkt liegt in der Kontraktlogistik und im Landverkehr. Sie sollten sich in einem internationalen Unternehmensumfeld wohlfühlen und verfügen hierfür über entsprechende Englischkenntnisse. Als erfahrene Führungspersönlichkeit können Sie Ihre Mitarbeiter für die Umsetzung neuer Vertriebsziele, über die Landesgrenzen hinaus, begeistern und motivieren.

Das dürfen Sie erwarten

Es erwartet Sie eine Aufgabenstellung in einem von Wachstum geprägten internationalem Unternehmensumfeld. Die Position ist verbunden mit einem hohen Gestaltungsspielraum. Weitere Einzelheiten möchten wir gerne mit Ihnen persönlich besprechen.

Wir freuen uns auf ihre Kontaktaufnahme und Bewerbung unter Angabe der **Projektnummer 180412**. Ihre Bewerbung und Anfrage richten Sie bitte direkt an die Mailadresse: bewerbung@mylogconsult.de. Absolute Diskretion und Vertraulichkeit sind für uns selbstverständlich.